Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO

ESCALA DE FACTORES CRITICOS

La escala de valoración usada es:

No aplica = 0
Nivel muy bajo = 1
Nivel bajo = 2
Nivel medio = 3
Nivel alto = 4
Nivel muy alto = 5

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2015-09-21 04:28:28** hasta el **2015-10-08 01:02:41**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO

EVALUACIONES 360

No. Identificación :	0703251991
Nombres :	PELAEZ ESPINOZA
Apellidos :	JUAN CARLOS
Dirección :	4TA SUR Y 10MA, EL CAMBIO
Teléfono :	072992625
Celular :	0999500467
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Agencia :	SUCURSAL GUAYAQUIL
Departamento :	VENTAS
Cargo :	COORDINADOR COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	JEFATURA
Jefe Inmediato :	
Area de Estudio :	ING. AGRÓNOMO
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1976-06-17

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Cliente Interno	16.67%	1	1
Autoevaluacion	0.00%	1	1
Pares	33.33%	1	1
Subordinado	50.00%	1	1

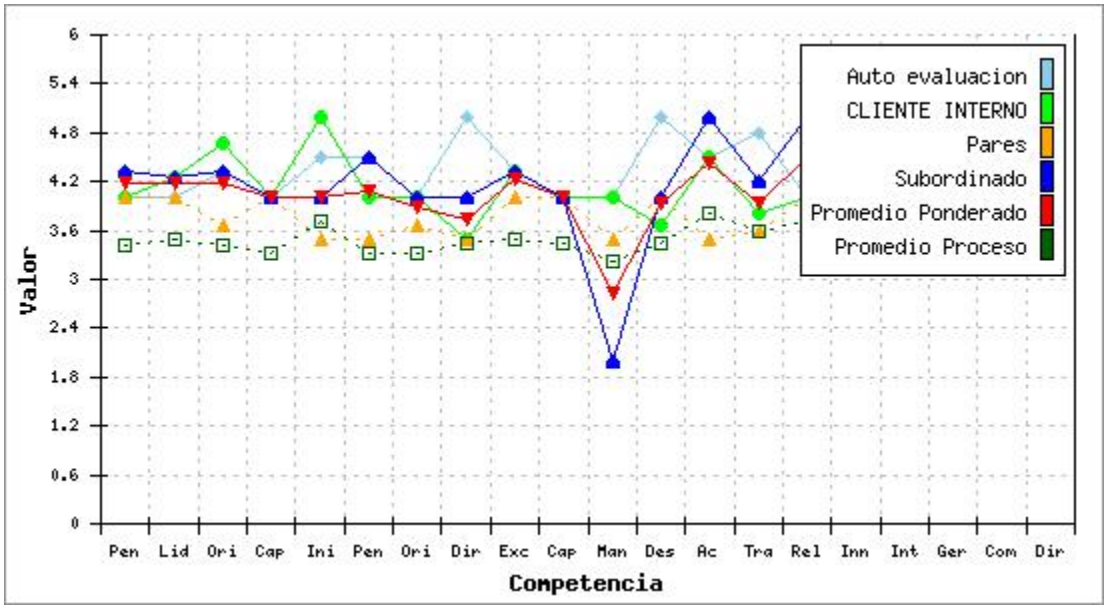
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO

EVALUACIONES 360

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.34
Cliente Interno	4.08
Pares	3.73
Subordinado	4.18
Promedio Ponderado	4.01
Promedio Proceso	3.48

	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Pensamiento Analítico	4.00	4.00	4.00	4.33	4.17	3.41
2	Liderazgo	4.00	4.25	4.00	4.25	4.17	3.49
3	Orientación al Logro	4.33	4.67	3.67	4.33	4.17	3.42
4	Capacidad Organizativa	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.31
5	Iniciativa / Involucramiento	4.50	5.00	3.50	4.00	4.00	3.71
6	Pensamiento Conceptual	4.50	4.00	3.50	4.50	4.08	3.31
7	Orientación al Impacto	4.00	4.00	3.67	4.00	3.89	3.32
8	Dirección	5.00	3.50	3.50	4.00	3.75	3.44
9	Exceder las Expectativas	4.33	4.33	4.00	4.33	4.22	3.50
10	Capacidad de Mantenerse Firme	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.45
11	Mantenerse Enfocado	4.00	4.00	3.50	2.00	2.83	3.23
12	Desarrollo de Personas	5.00	3.67	4.00	4.00	3.94	3.45
13	Actitud	4.50	4.50	3.50	5.00	4.42	3.82
14	Trabajo en Equipo	4.80	3.80	3.60	4.20	3.93	3.60
15	Relación Cliente interno y externo	4.00	4.00	4.00	5.00	4.50	3.71
16	Innovación y creatividad	3.80	3.80	3.40	4.60	4.07	3.36
17	Integridad	4.67	4.33	4.00	4.33	4.22	3.63
18	Gerencia del cambio	4.60	4.00	3.20	4.20	3.83	3.31
19	Compromiso con la Organización	5.00	4.00	4.00	4.67	4.33	3.77
20	Dirigir equipos	3.86	3.71	3.57	3.86	3.74	3.26


Auto evaluacion
CLIENTE INTERNO
Pares
Subordinado
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Valor
6
5.4
4.8
4.2
3.6
3
2.4
1.8
1.2
0.6
0
Pen Lid Ori Cap Ini Pen Ori Dir Exc Cap Man Des Ac Tra Rel Inn Int Ger Com Dir
Competencia

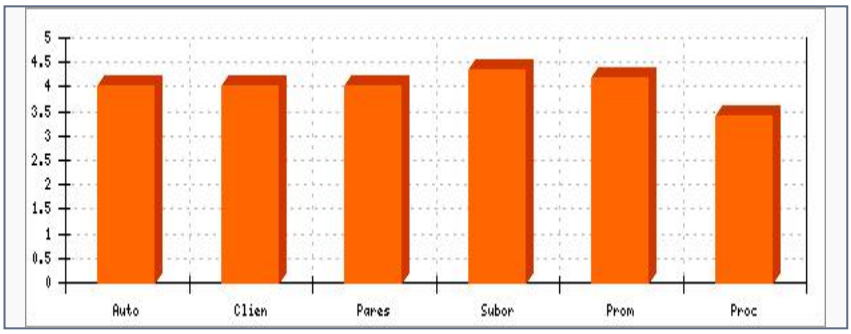
Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO

EVALUACIONES 360

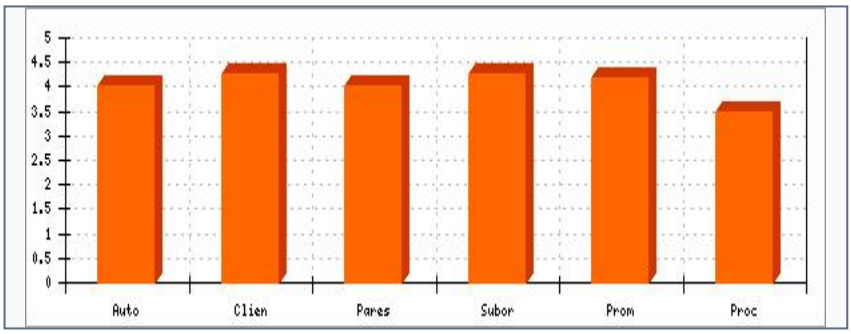
Pensamiento Analítico (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.33
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.41



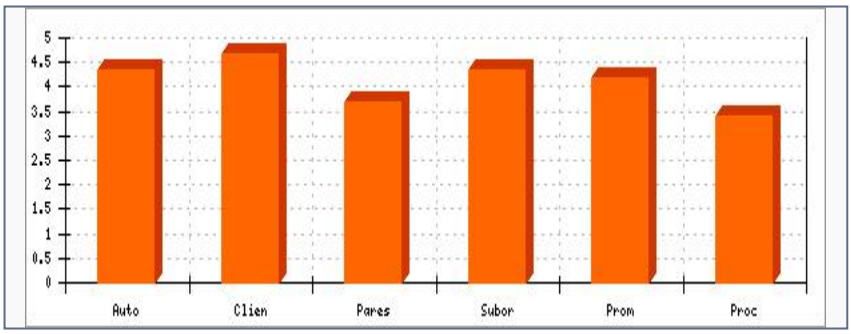
Liderazgo (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.25
Pares	4.00
Subordinado	4.25
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.49



Orientación al Logro (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente Interno	4.67
Pares	3.67
Subordinado	4.33
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.42

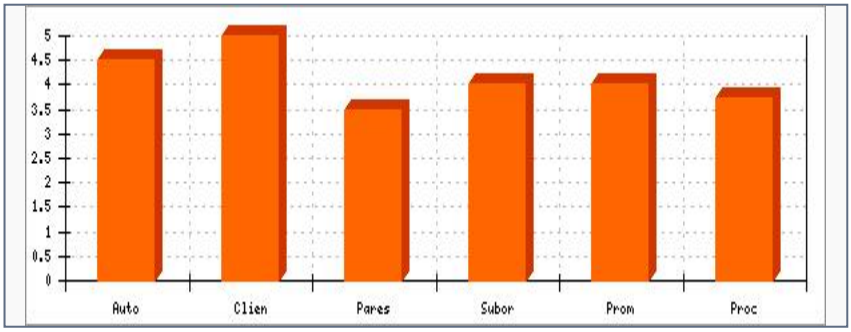


Capacidad Organizativa (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.31

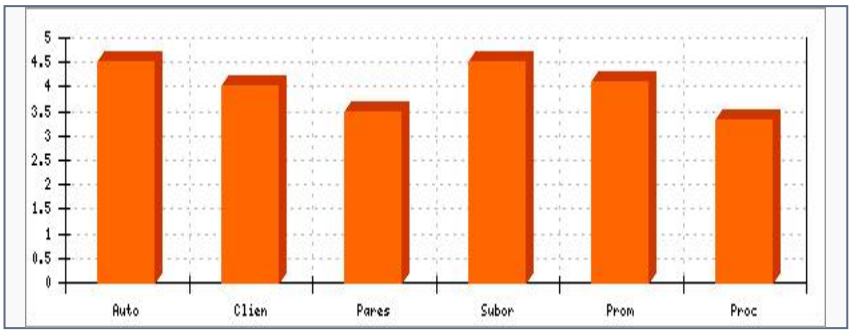
Iniciativa / Involucramiento (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	5.00
Pares	3.50
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.71



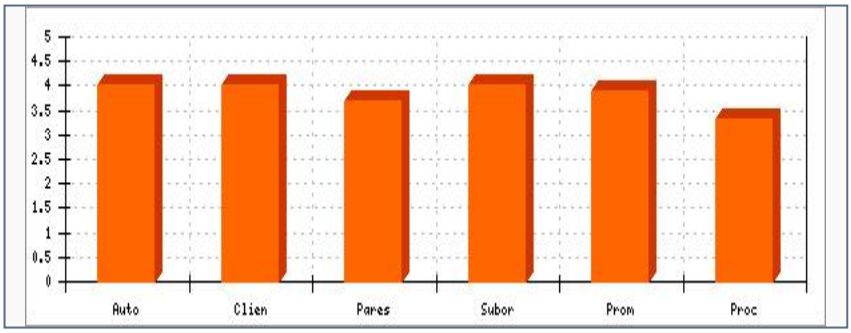
Pensamiento Conceptual (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Subordinado	4.50
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	3.31



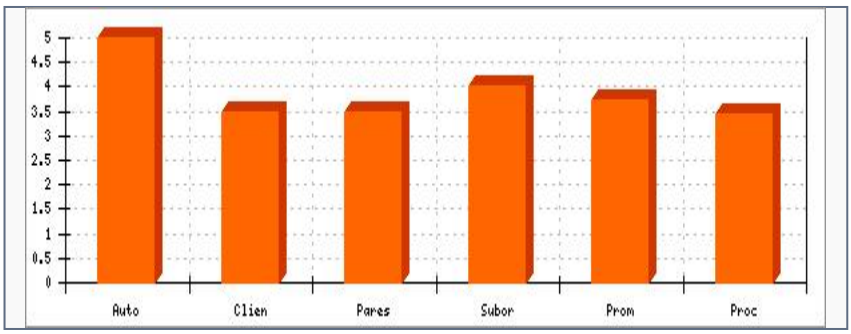
Orientación al Impacto (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.67
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.32



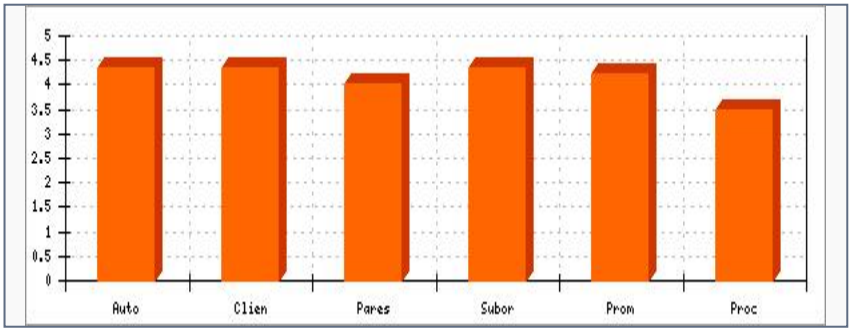
Dirección (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	3.50
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.44



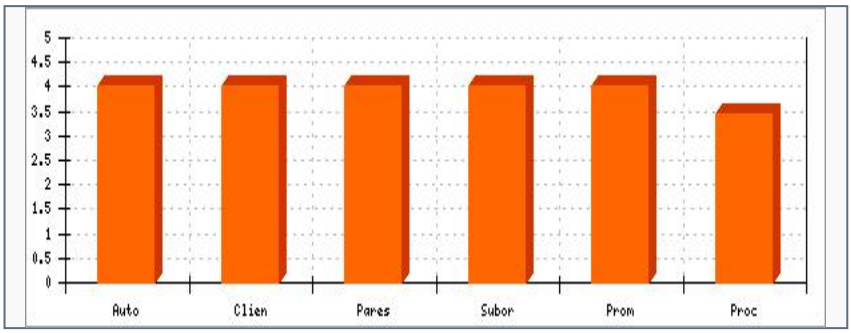
Exceder las Expectativas (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente Interno	4.33
Pares	4.00
Subordinado	4.33
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	3.50



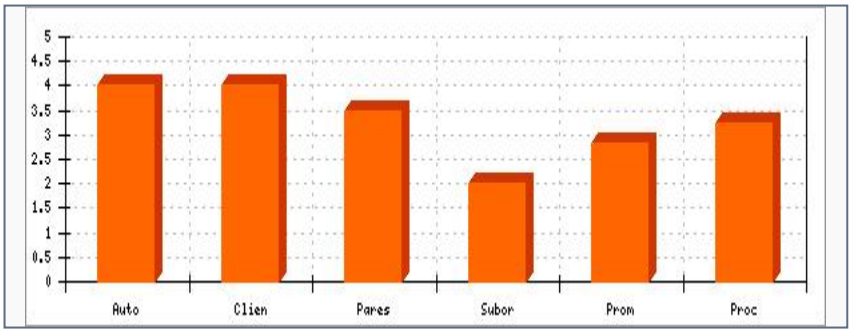
Capacidad de Mantenerse Firme (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.45



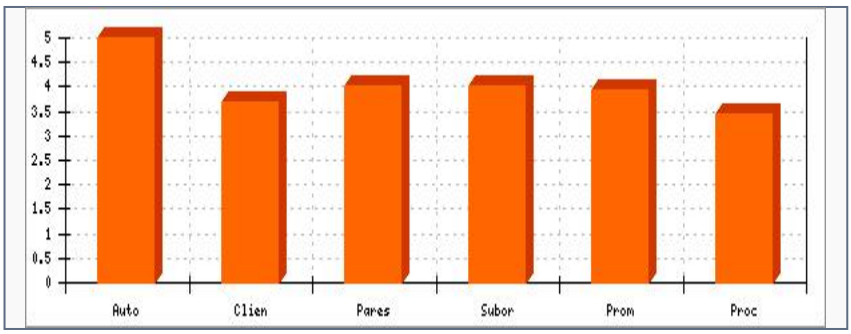
Mantenerse Enfocado (2.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Subordinado	2.00
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	3.23



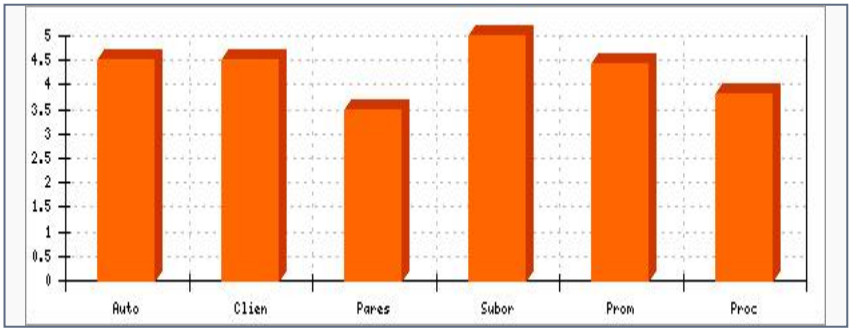
Desarrollo de Personas (3.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.67
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.94
Promedio Proceso	3.45



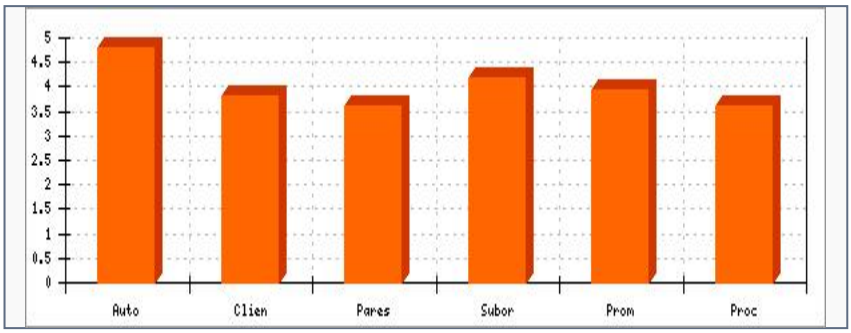
Actitud (4.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	4.50
Pares	3.50
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.42
Promedio Proceso	3.82



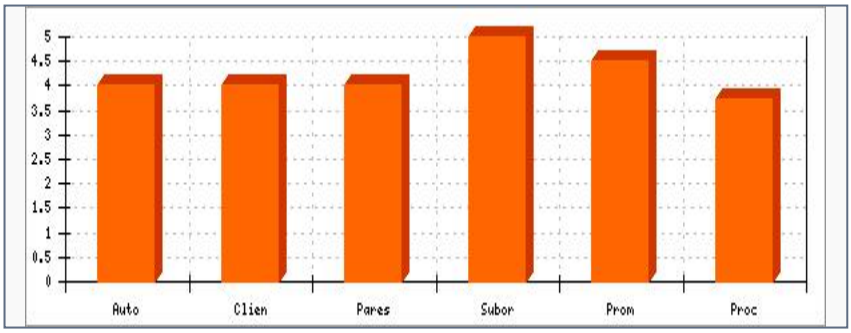
Trabajo en Equipo (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Cliente Interno	3.80
Pares	3.60
Subordinado	4.20
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.60



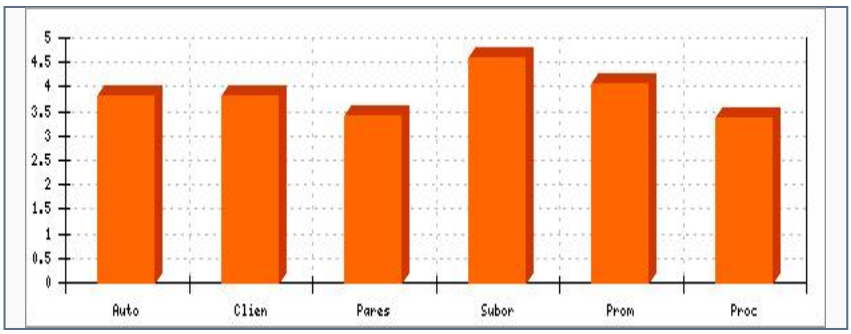
Relación Cliente interno y externo (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.71



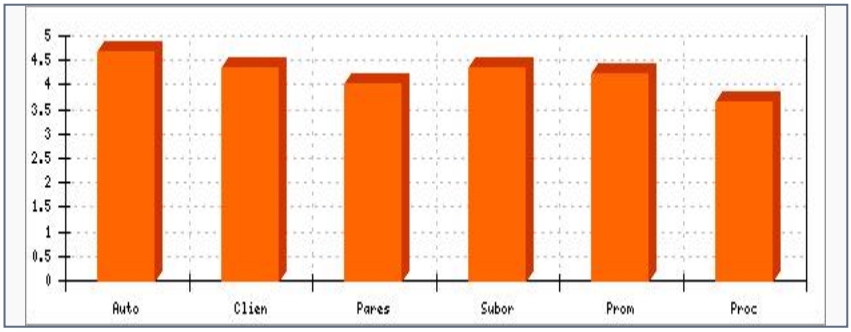
Innovación y creatividad (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Cliente Interno	3.80
Pares	3.40
Subordinado	4.60
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	3.36



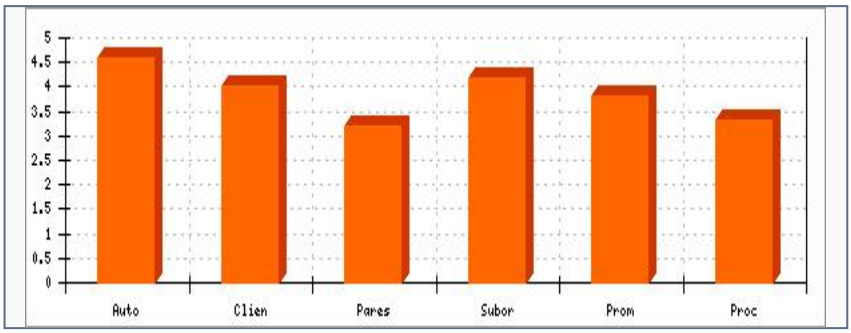
Integridad (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	4.33
Pares	4.00
Subordinado	4.33
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	3.63



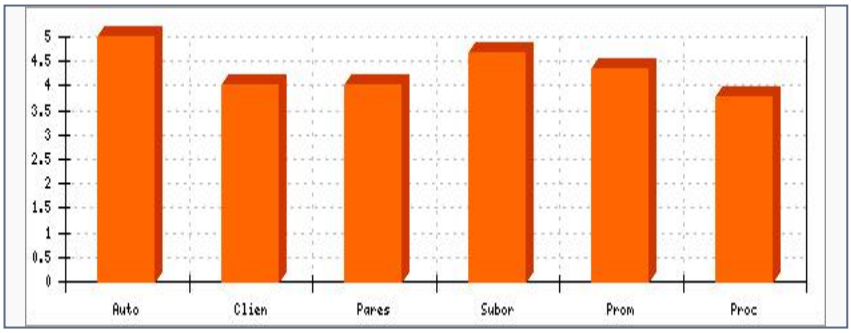
Gerencia del cambio (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.60
Cliente Interno	4.00
Pares	3.20
Subordinado	4.20
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.31



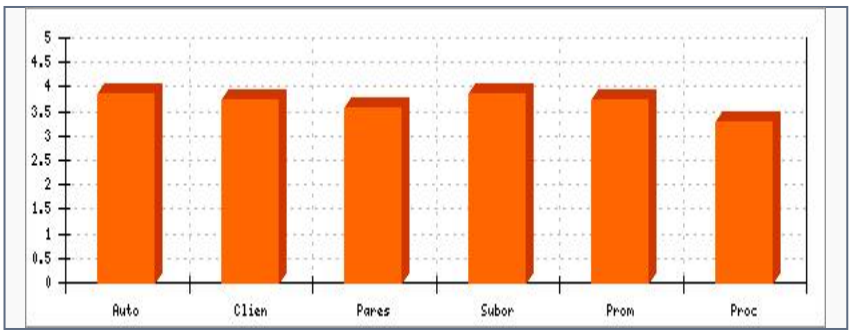
Compromiso con la Organización (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	3.77



Dirigir equipos (3.74)

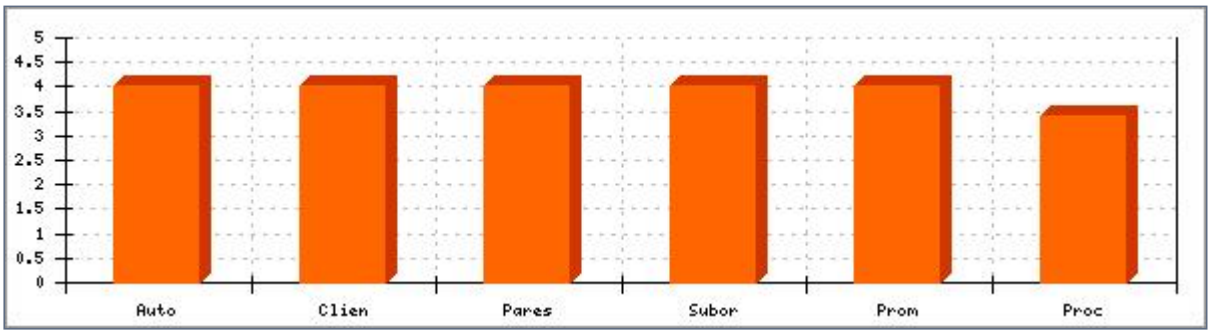
Relación	Valor
Autoevaluación	3.86
Cliente Interno	3.71
Pares	3.57
Subordinado	3.86
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.26



Pensamiento Analítico

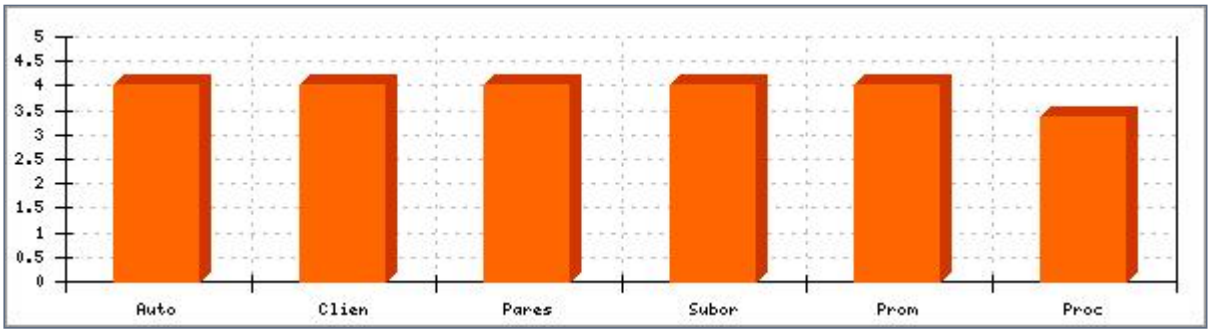
1.- Ha dado seguimiento activo a sus indicadores y reportes de gestión. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.42



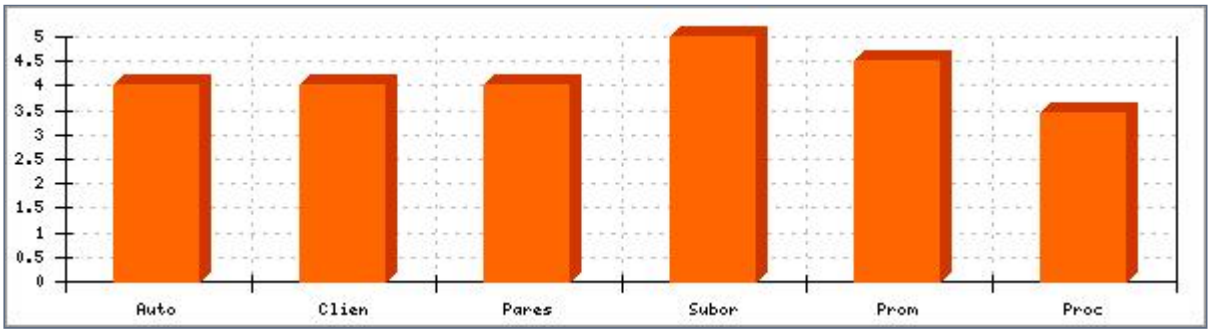
2.- Ha analizado detalladamente la información y sus causas raíz de cualquier desviación. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.35



3.- Ha definido acciones y planes de trabajo específicos y medibles para identificar el impacto. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.46



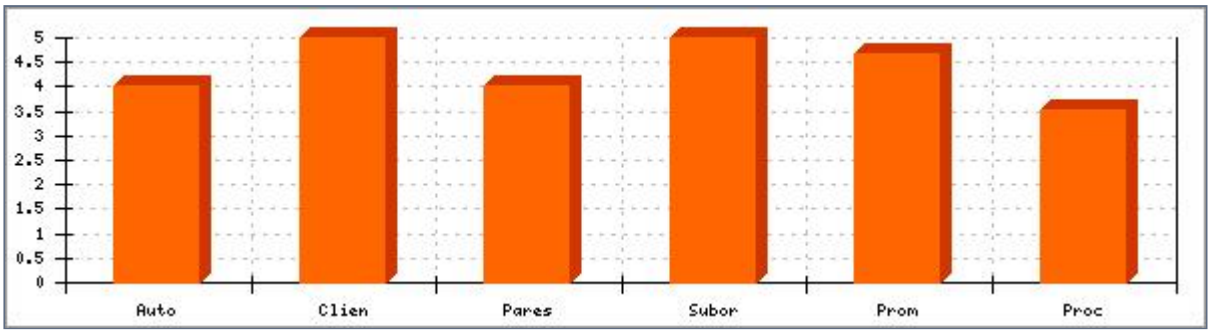
Liderazgo

4.- Ha logrado identificar y complementar las áreas de oportunidad clave del área. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.42

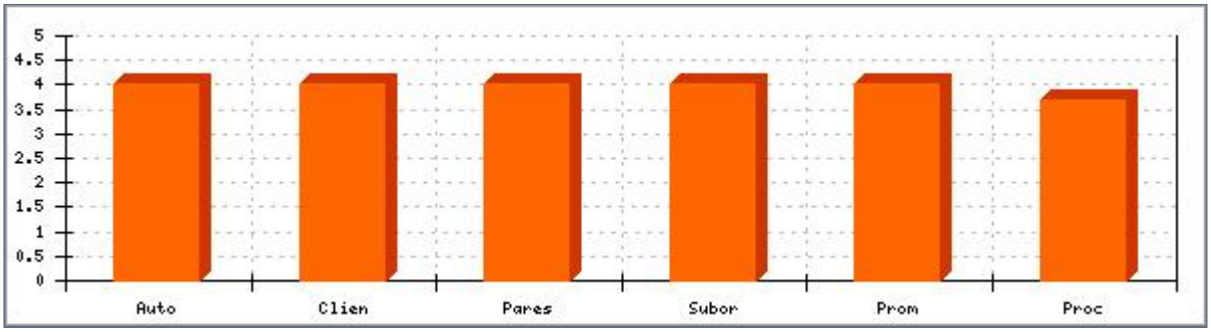
5.- Ha propuesto escenarios inmediatos de solución lógicos para el beneficio del área y de la empresa. (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	3.51



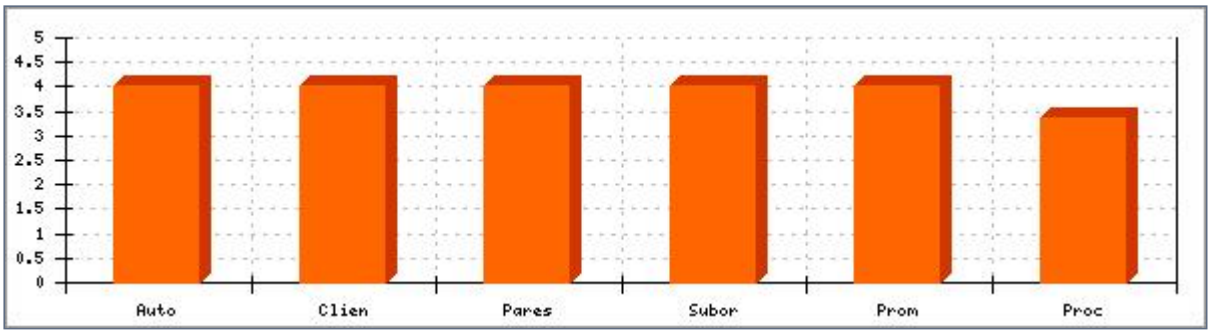
6.- Ha logrado una comunicación constante con su jefe inmediato en la revisión de las acciones, planes de implementación y presentación de resultados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.67



7.- Los Ejecutivos lo perciben como un líder. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.37



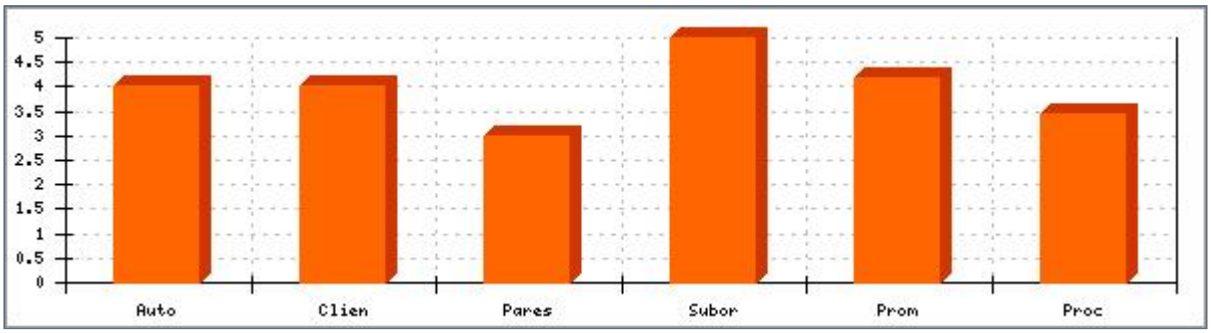
Orientación al Logro

8.- Ha realizado un análisis constante al cumplimiento a objetivos y metas de su equipo de trabajo. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.55

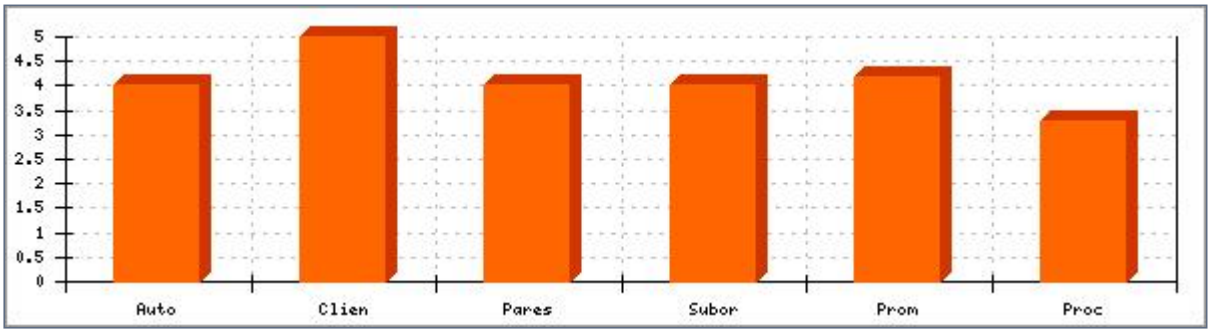
9.- Ha Identificado necesidades específicas de apoyo del equipo y les ha facilitado soluciones prácticas y objetivas. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.45



10.- Ha supervisado de forma cercana y objetiva la gestión de su primera línea de reporte. (4.17)

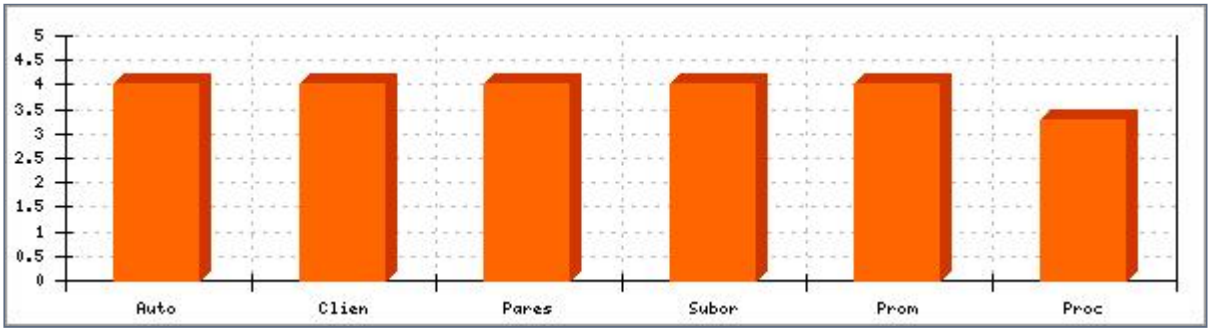
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.26



Capacidad Organizativa

11.- Define y comunica prioridades claras para el desarrollo del trabajo individual y del equipo en el día y en la semana. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.28



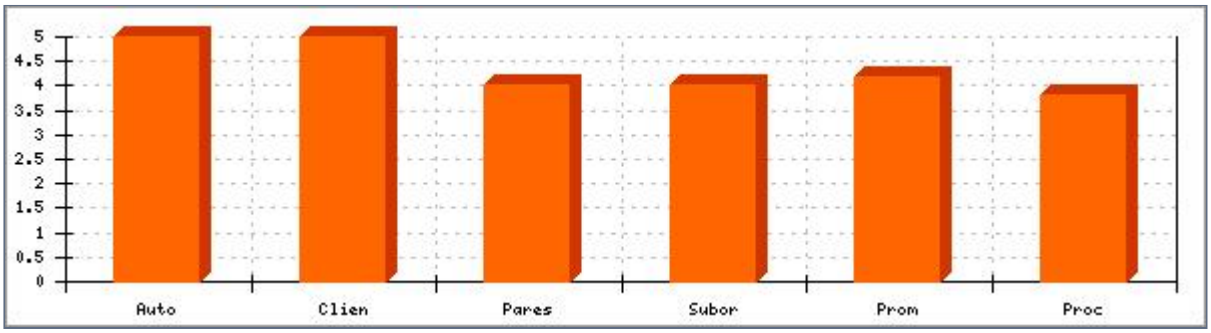
12.- Logra obtener un plan específico para aterrizar las ideas de mejora en acciones de corto, mediano y largo plazo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.35

Iniciativa / Involucramiento

13.- Ha participado activamente en las reuniones clave del área. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.81



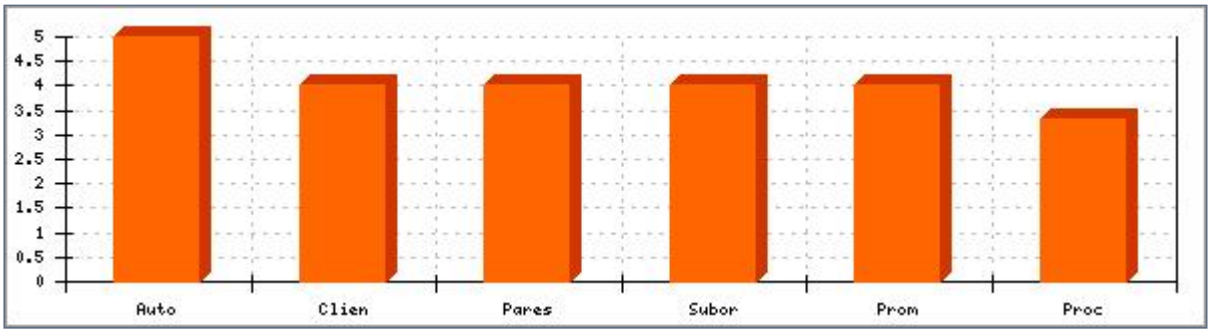
14.- Ha propuesto alternativas de solución específicas y ha contribuido a un ambiente de discusión y participación positiva. (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.60

Pensamiento Conceptual

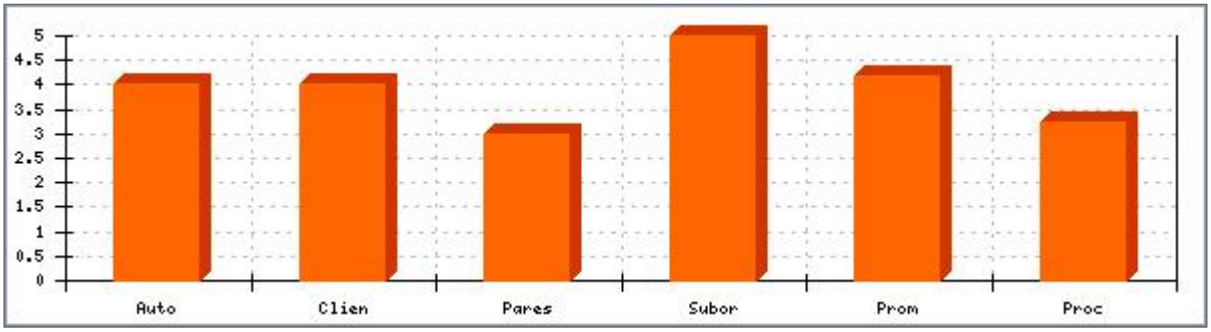
15.- Se ha preocupado por entender y tener el control de la información requerida para analizar algún tema. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.34



16.- Ha logrado entender a fondo la problemática del área y ha tomado decisiones concretas que mejoren la situación actual. (4.17)

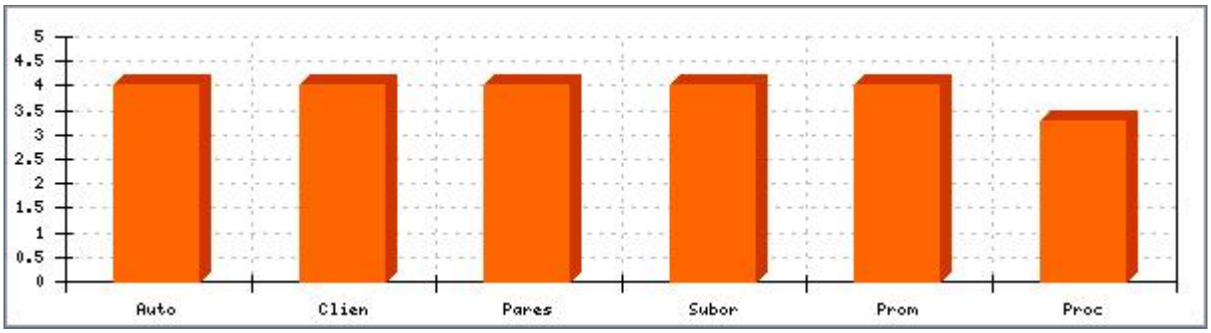
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.24



Orientación al Impacto

17.- Ha dado seguimiento cercano a sus compromisos y pendientes de las Minutas de las reuniones clave. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.28

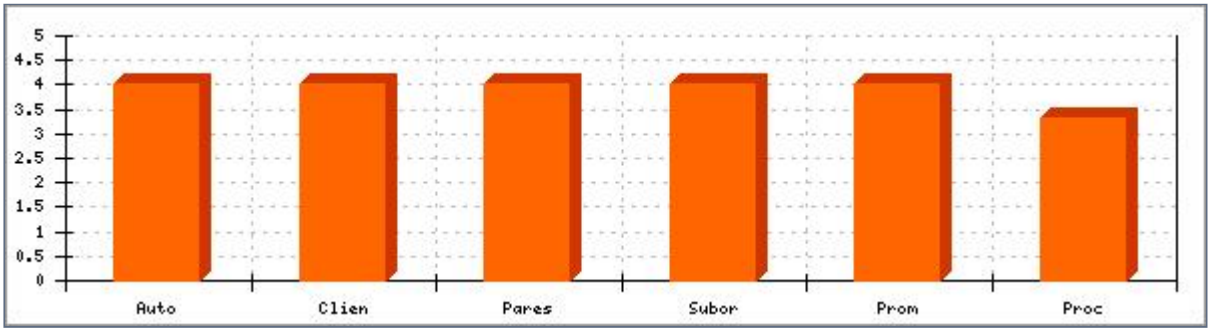


18.- Ha verificado individualmente y en equipo el avance de las iniciativas de mejora. (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.34

19.- Ha retroalimentado específicamente las desviaciones o incongruencias y ha propuesto mejoras a las mismas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.34



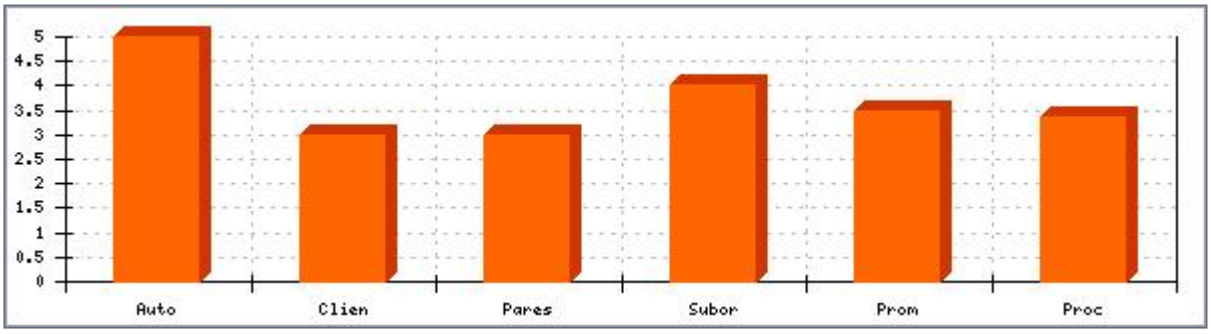
Dirección

20.- Ha implementado acciones por iniciativa propia para beneficio de la empresa y de manera autosuficiente sin esperar que se le presionen para ello. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.52

21.- Ha tomado responsabilidad de las acciones que han sido definidas y no se han ejecutado o que se ejecutarán sin necesariamente estar consensuadas. (3.50)

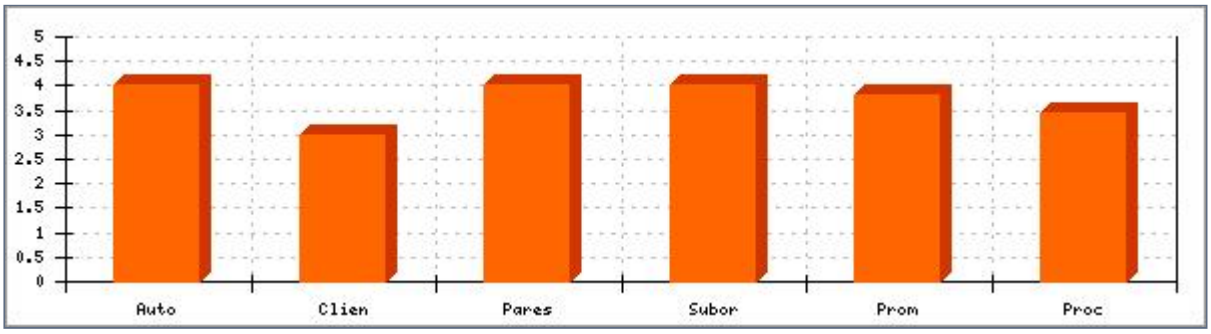
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.36



Exceder las Expectativas

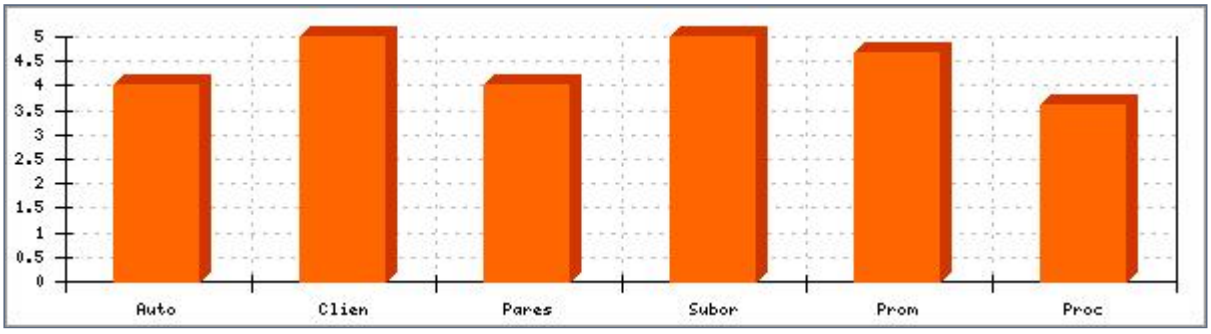
22.- Realiza su trabajo bajo un ambiente agradable incluso en momentos de presión siempre excediendo las expectativas. (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.43



23.- Ha mostrado un sentido de urgencia y responsabilidad por avanzar en las mejoras en el área. (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	3.59



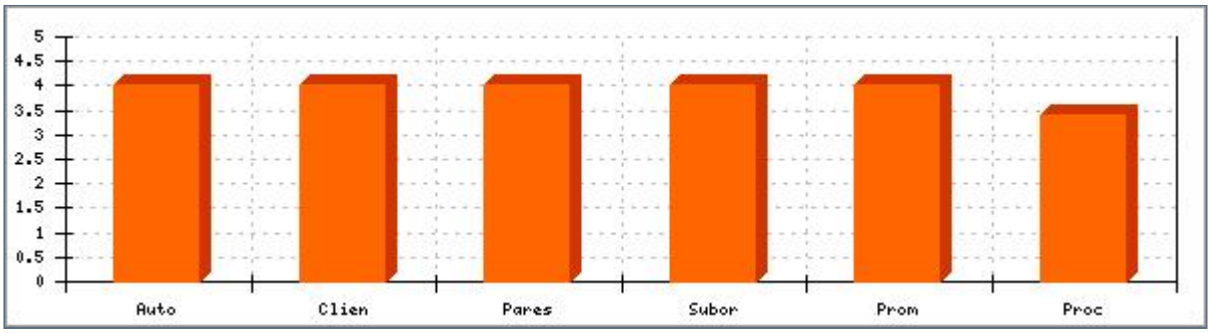
24.- Ha sido consistente con los lineamientos y comunicación interna para un buen desarrollo de la implementación. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.48

Capacidad de Mantenerse Firme

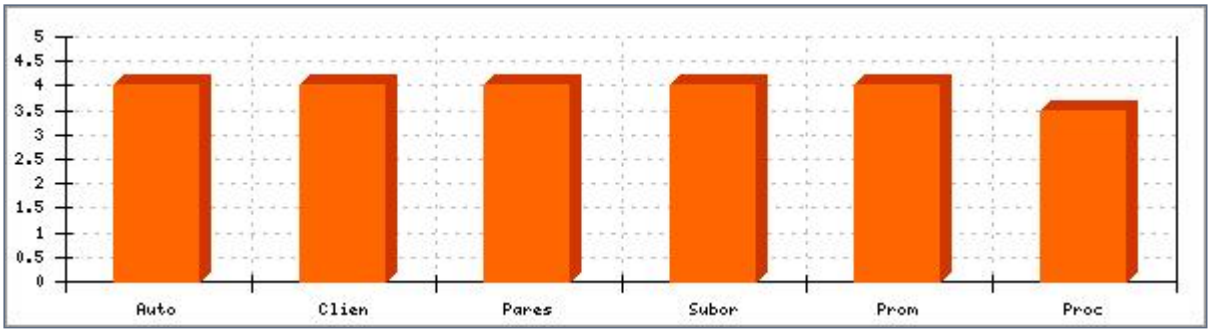
25.- Ha facilitado el desarrollo de las propuestas de mejora, si hay una mejor alternativa, la ha comunicado de forma clara y contundente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.40



26.- Una vez acordados los pasos a seguir ha demostrado firmeza ante otros argumentos buscando el logro del objetivo deseado. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.50



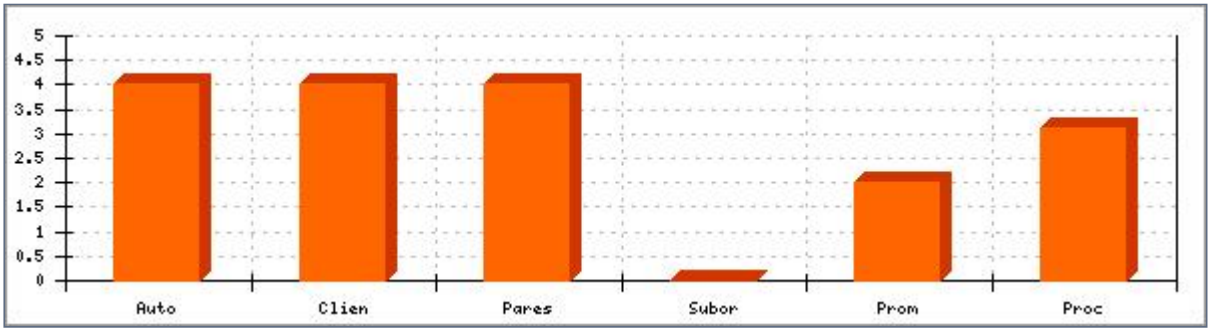
Mantenerse Enfocado

27.- Ha logrado administrar adecuadamente su tiempo acorde a su nivel. (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.34

28.- Ha impedido desatender o dejar en stand by temas importantes y críticos para el área y la Empresa. (2.00)

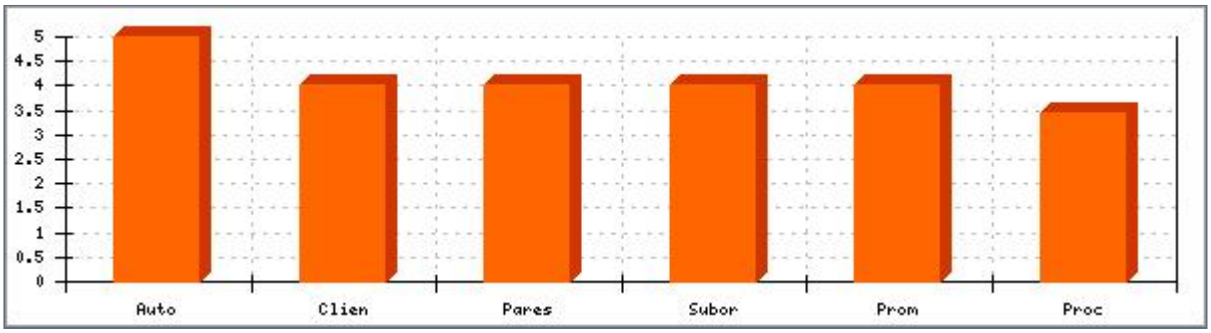
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.13



Desarrollo de Personas

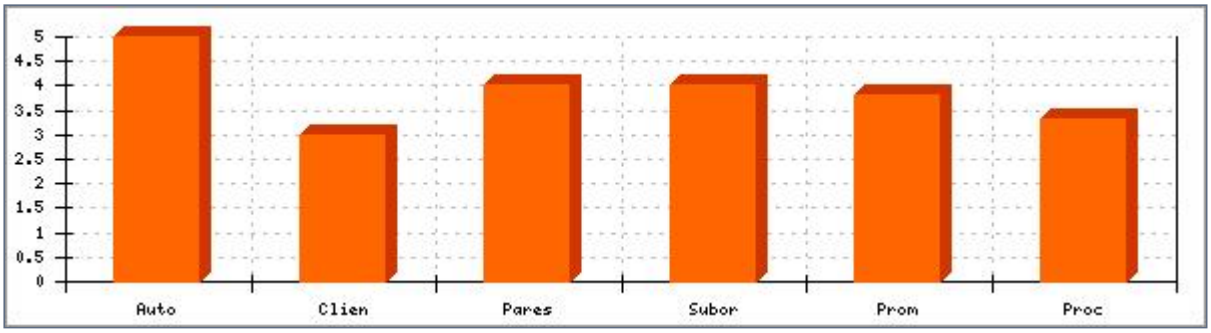
29.- Ha capacitado a su equipo de trabajo en las iniciativas de mejora y en cómo mejorar los resultados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.43



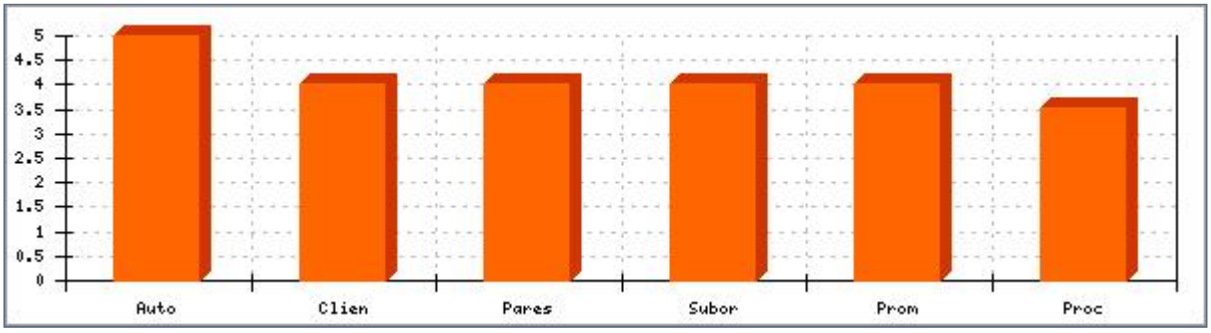
30.- Ha explicado detalladamente los conceptos, procesos, herramientas propuestas para su implementación. (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.34



31.- Ha mostrado un esfuerzo considerable para lograr que se cumplan los nuevos procesos o las mejoras a los mismos. (4.00)

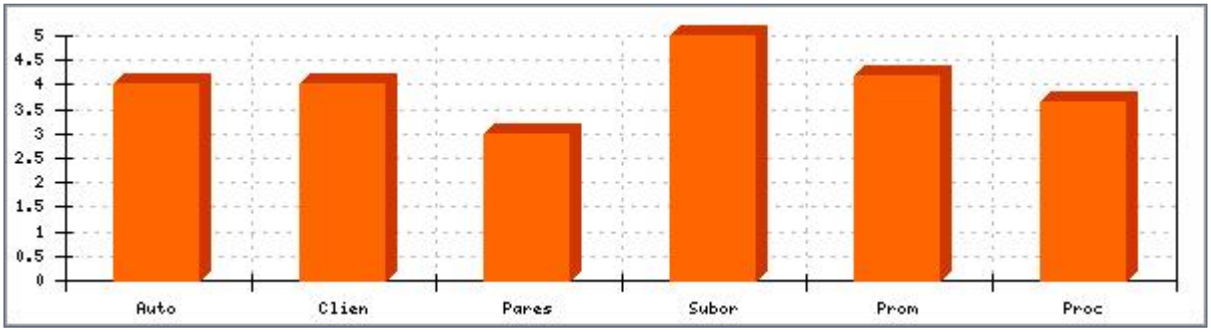
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.53



Actitud

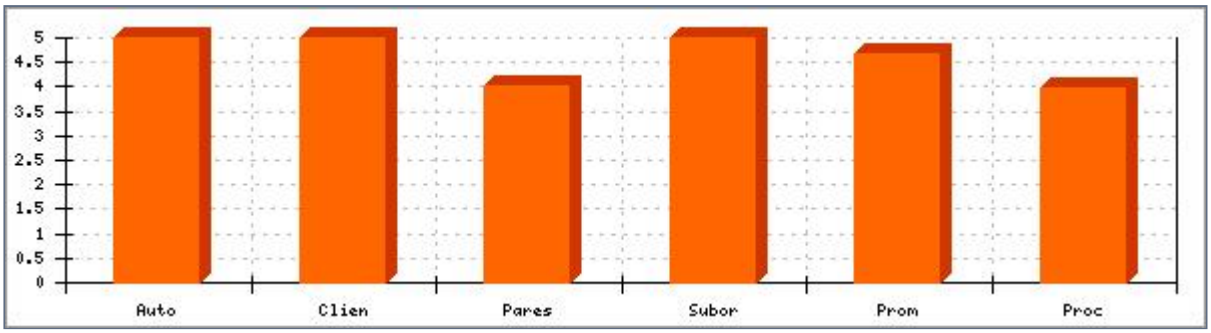
32.- Siempre mantiene una actitud positiva hacia todos los acontecimientos dentro del área. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.65



33.- Grado en que el individuo muestra interés y compromiso hacia el área y la compañía. (4.67)

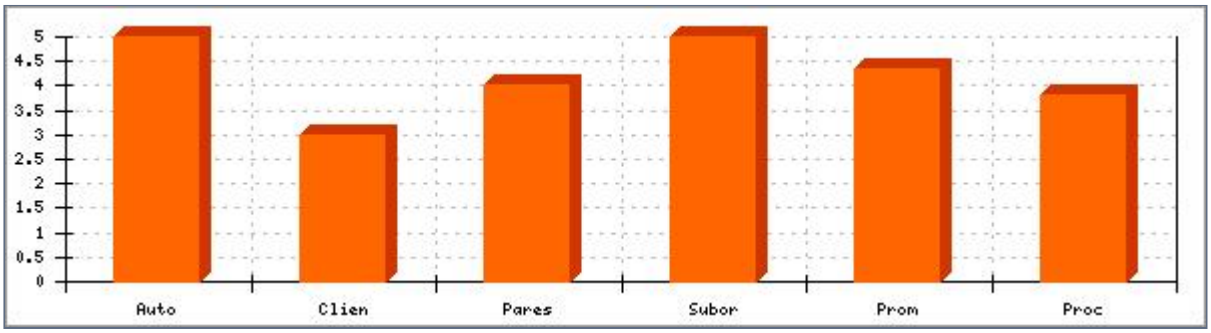
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	3.99



Trabajo en Equipo

34.- Colabora con sus compañeros (ATC, RTM, etc.) para lograr en conjunto soluciones hacia el cliente. (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	3.80



35.- Resuelve las problemáticas que se le presentan con la ayuda de su equipo, es parte de la solución y no del problema. (3.67)

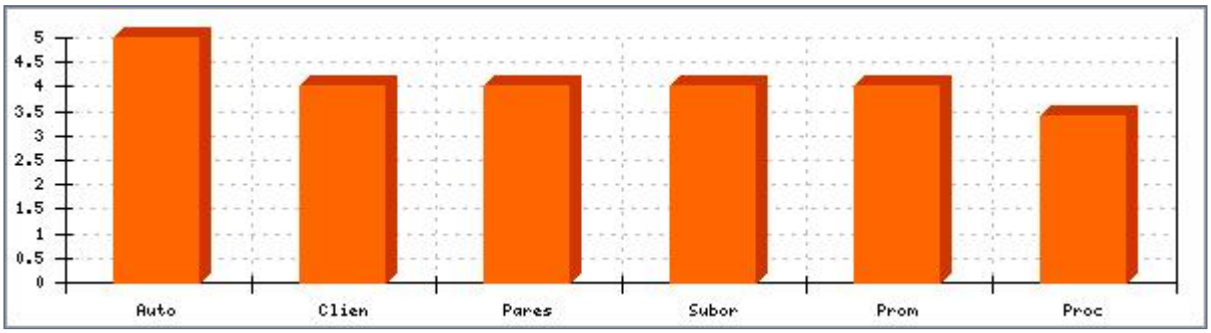
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.65

36.- Logra identificar y complementar las áreas de oportunidad clave (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25

37.- Propone escenarios inmediatos de solución lógicos para el beneficio del área o de la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.41



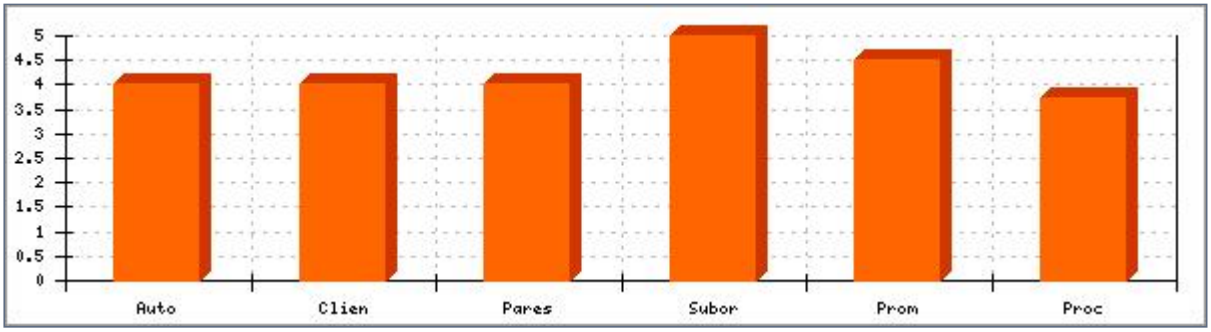
38.- Logra una comunicación constante con su jefe inmediato en la revisión de las acciones, planes de implementación y presentación de resultados. (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.65

Relación Cliente interno y externo

39.- Desarrolla relaciones de calidad con clientes y personal interno en la empresa, a fin de mantener una imagen correcta y de respeto, y apoyarse de las funciones del resto de las personas para influir positivamente en sus resultados. (4.50)

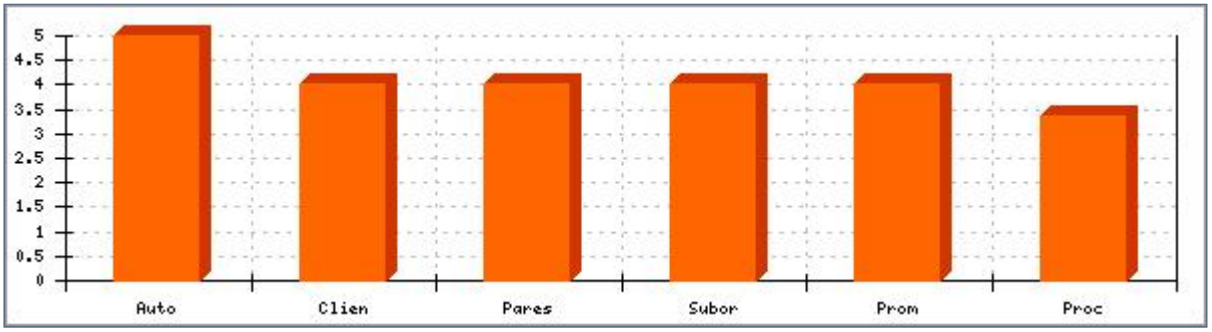
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.71



Innovación y creatividad

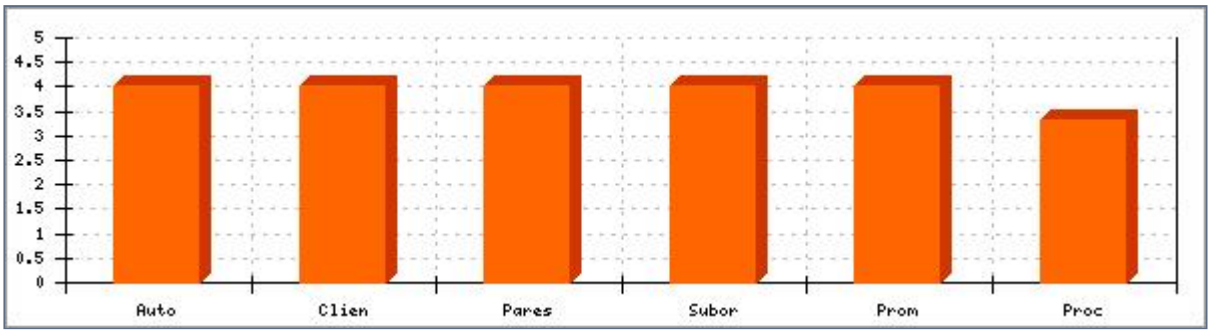
40.- Reta al Status Quo, continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.35



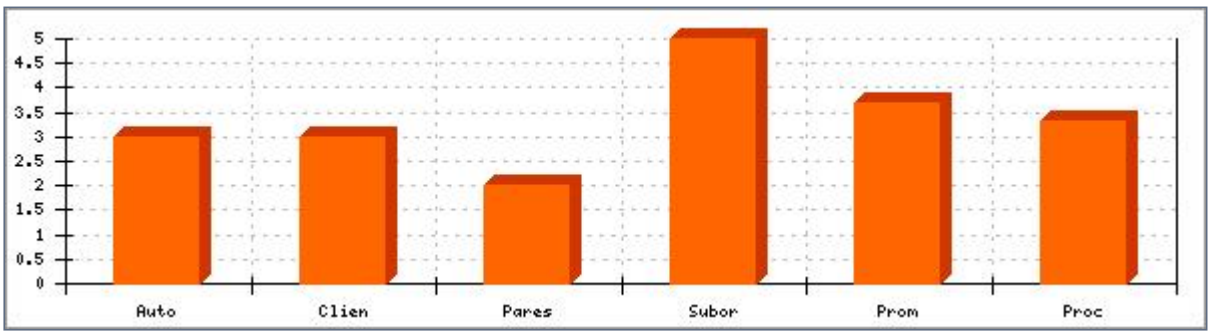
41.- Genera constantemente ideas diferentes y creativas, demuestra habilidad para la ejecución. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.32



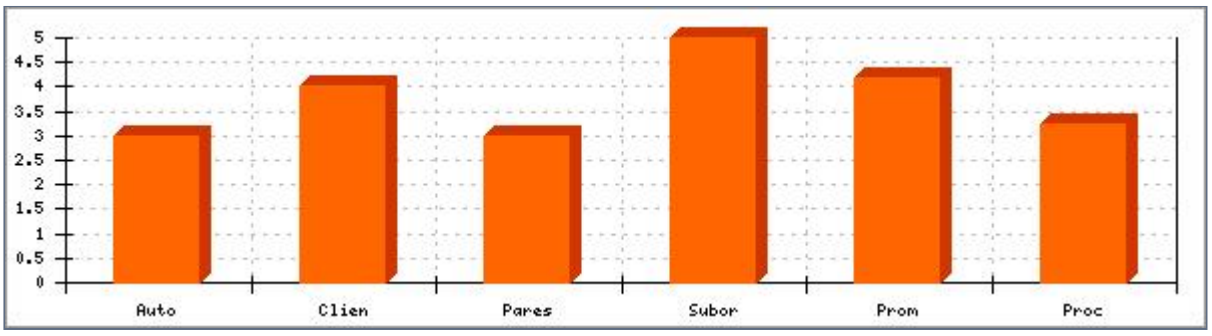
42.- Toma riesgos para apoyas las ideas nuevas y creativas. (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	2.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.30



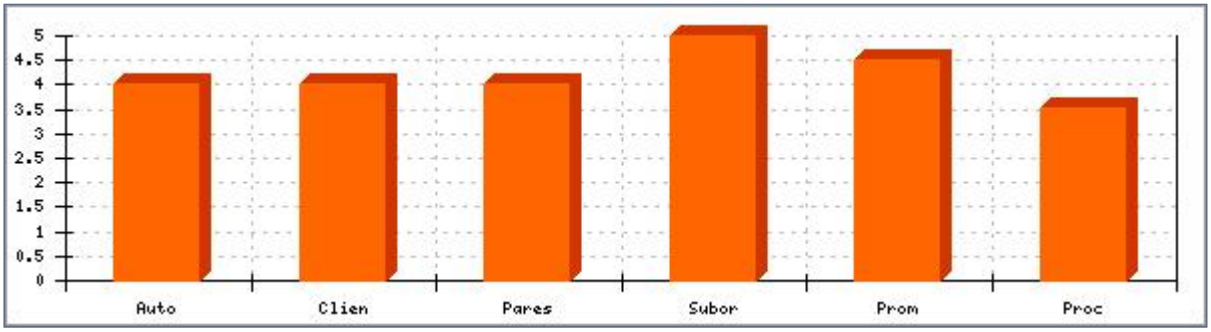
43.- Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.23



44.- Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización. (4.50)

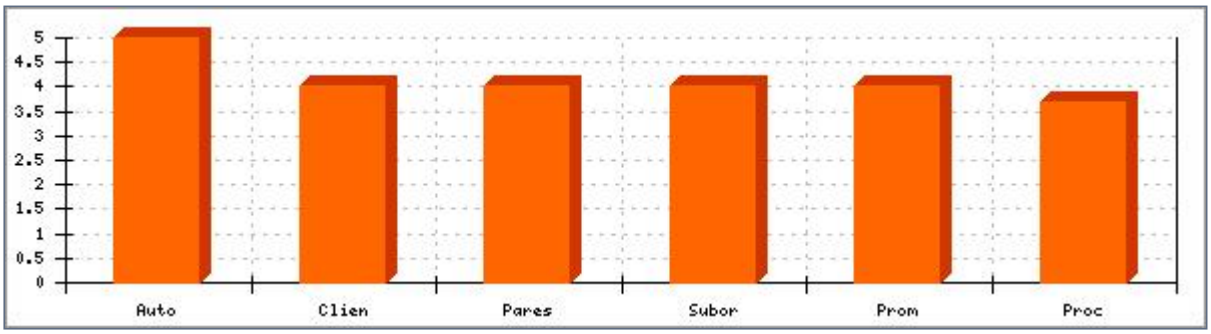
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.53



Integridad

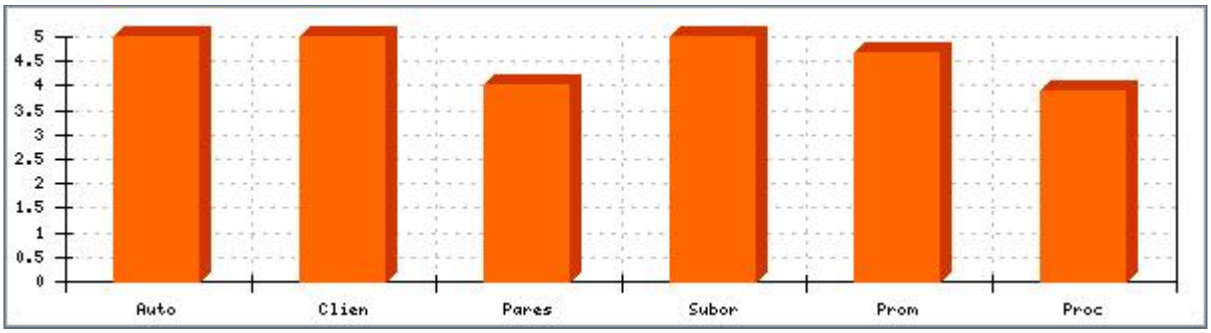
45.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.67



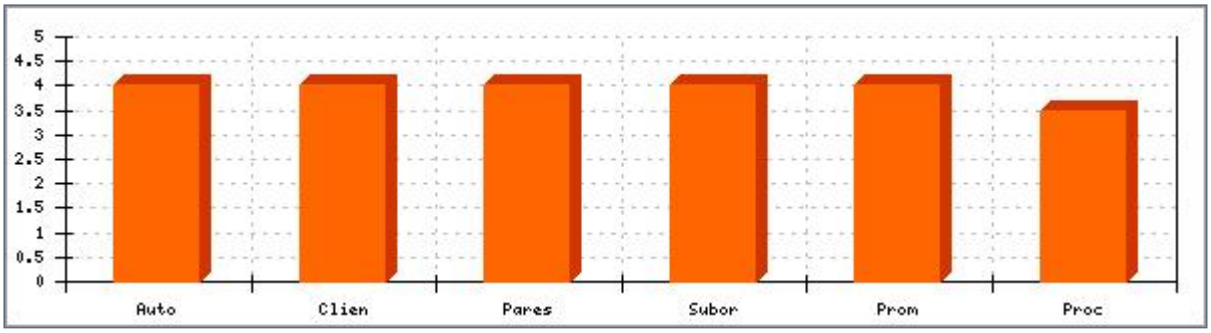
46.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	3.88



47.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.49

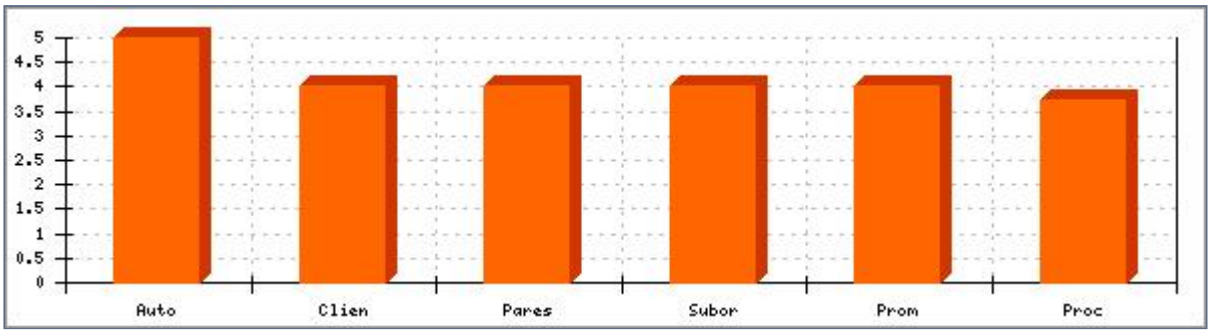


48.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.73

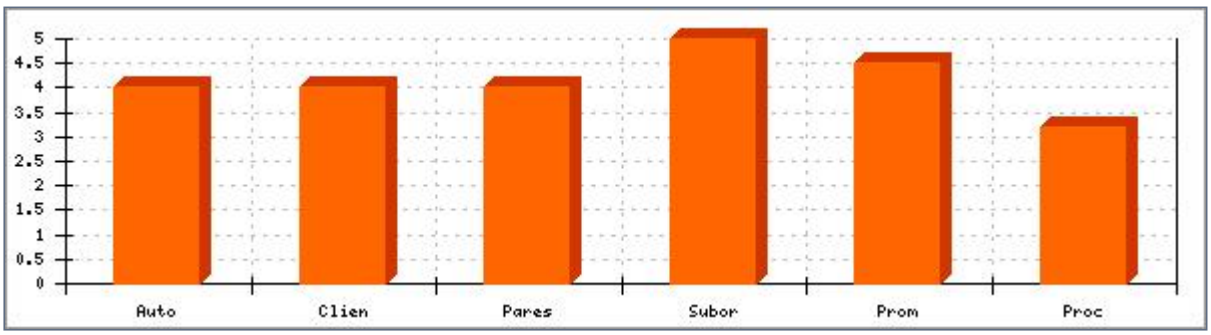
49.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.72



50.- Se lo considera un líder auténtico. (4.50)

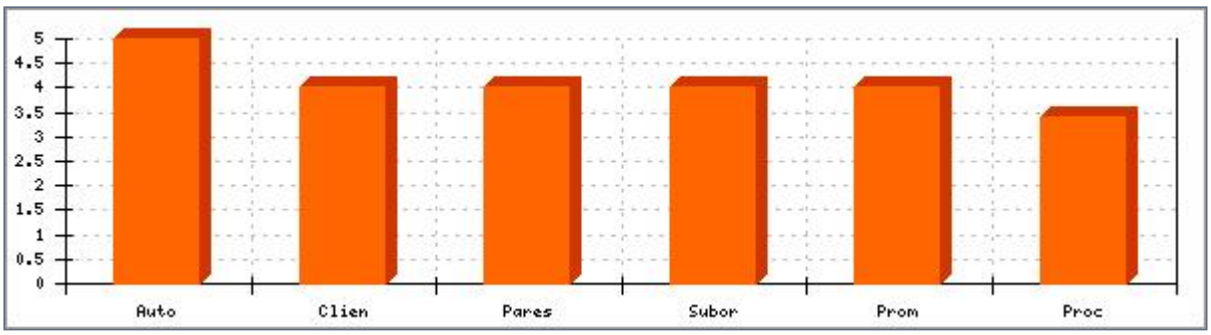
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.19



Gerencia del cambio

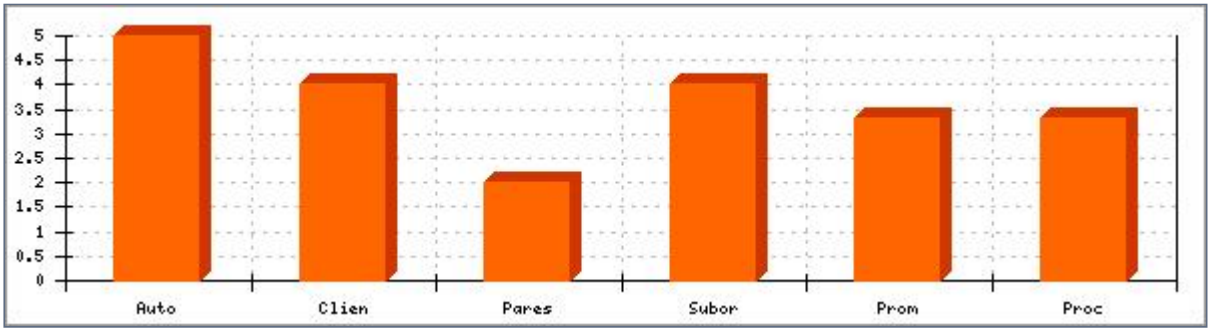
51.- Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.39



52.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	2.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.33

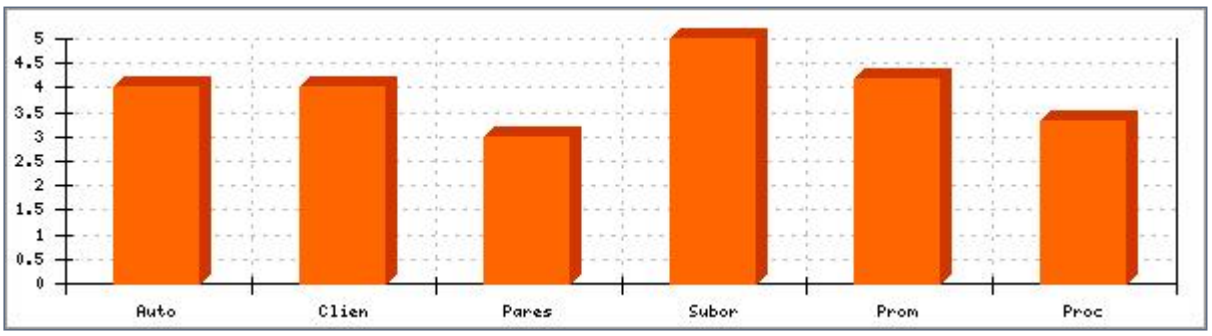


53.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.07

54.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	3.33



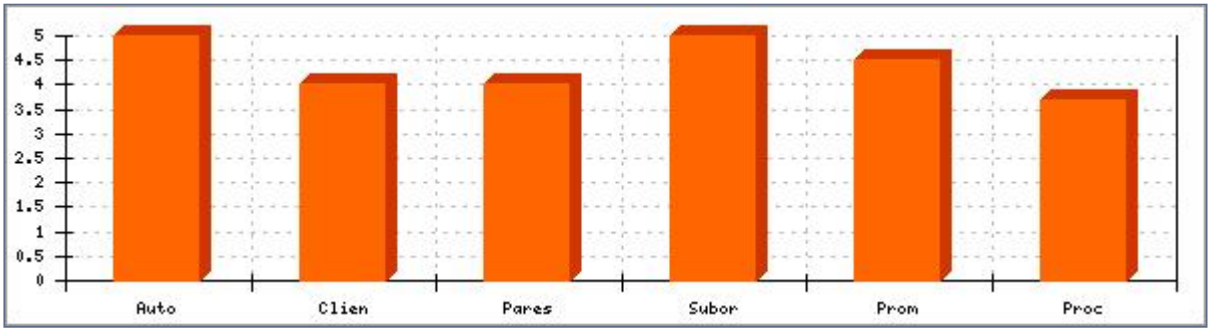
55.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.31

Compromiso con la Organización

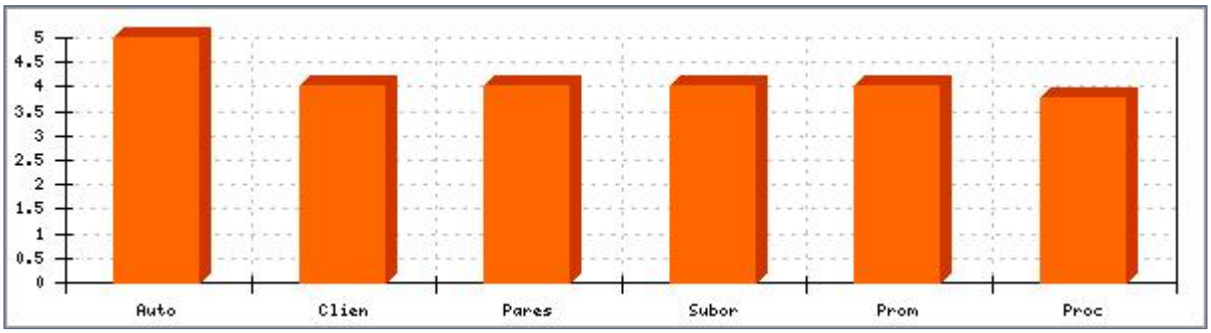
56.- En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.67



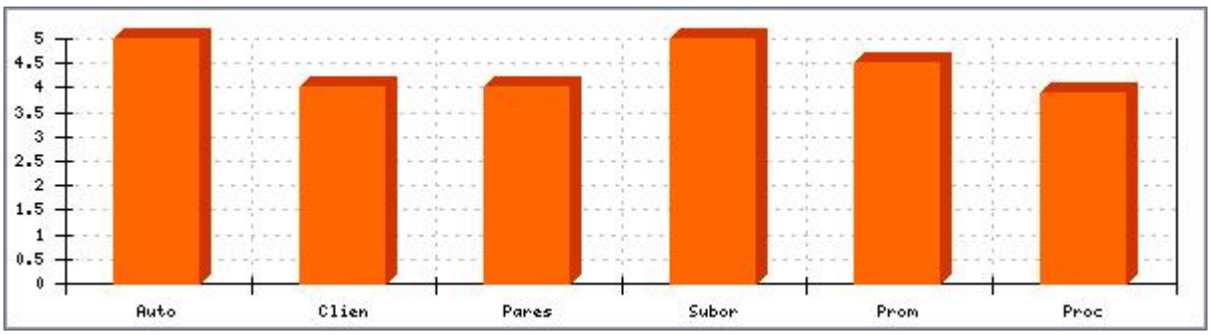
57.- Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.77



58.- Se compromete incondicionalmente con su trabajo. (4.50)

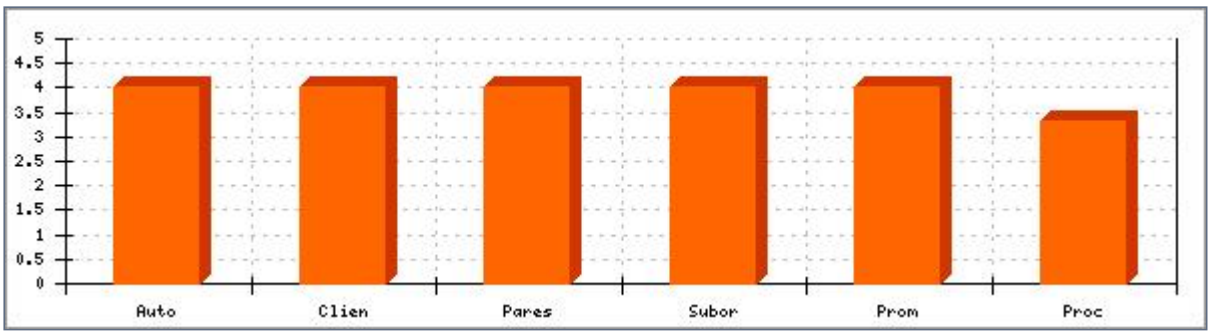
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.88



Dirigir equipos

59.- Establece metas claras, las comunica adecuadamente, las discute con su equipo y revisa si fueron claramente entendidas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.34

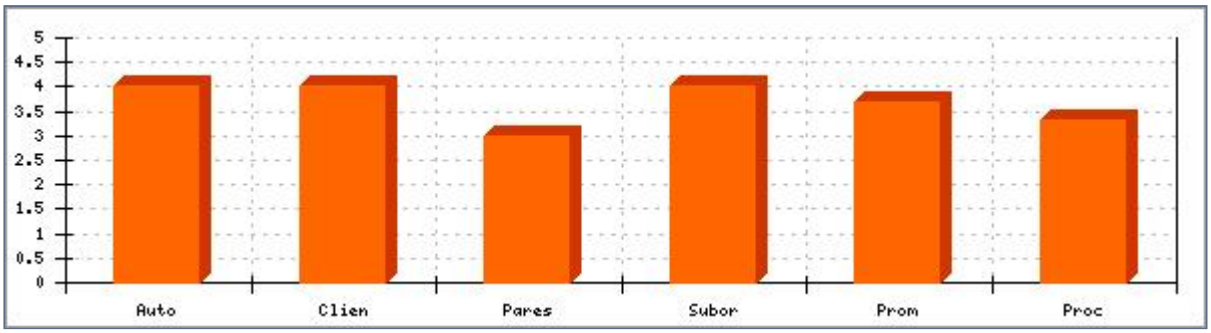


60.- Organiza adecuadamente las reuniones de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.29

61.- Dirige las reuniones de tal forma que contribuyan a aumentar la confianza y el respeto mutuo entre los miembros del grupo. (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.32

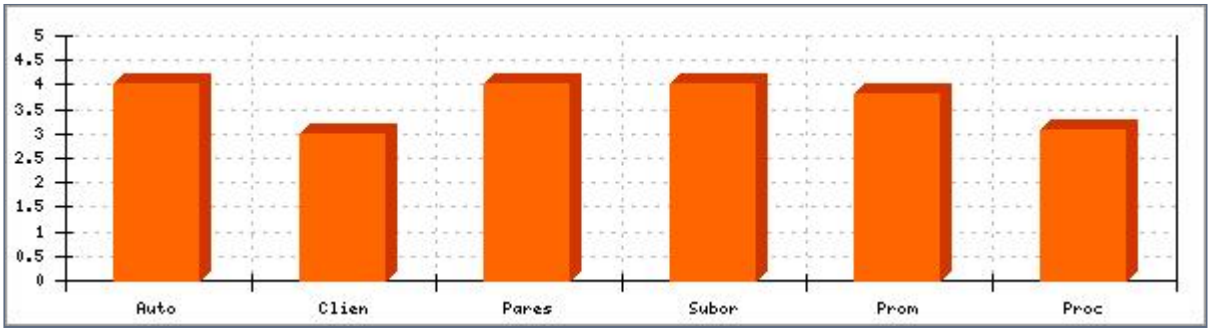


62.- Se asegura de que siempre exista un amplio y franco intercambio de ideas. (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.31

63.- Cuando surgen conflictos y problemas en su equipo, busca solucionarlos con las personas implicadas. (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.06



64.- Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia. (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.36

65.- Sondea periódicamente la moral del equipo. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	2.80

Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO

EVALUACIONES 360

Pensamiento Analítico

(Conocimiento y Dominio de Variables a Desarrollar en el Área)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	4.00	0.00
Pares	4.00	0.00
Subordinado	4.33	0.33

Liderazgo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	4.25	0.25
Pares	4.00	0.00
Subordinado	4.25	0.25

Orientación al Logro

(Supervisión)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente Interno	4.67	0.34
Pares	3.67	-0.66
Subordinado	4.33	0.00

Capacidad Organizativa

(Planificación)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	4.00	0.00
Pares	4.00	0.00
Subordinado	4.00	0.00

Iniciativa / Involucramiento

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	5.00	0.50
Pares	3.50	-1.00
Subordinado	4.00	-0.50

Pensamiento Conceptual

(Identificar problemas y oportunidades)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	4.00	-0.50
Pares	3.50	-1.00
Subordinado	4.50	0.00

Orientación al Impacto

(Seguimiento)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	4.00	0.00
Pares	3.67	-0.33
Subordinado	4.00	0.00

Dirección

(Acciones Independientes)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.50	-1.50
Pares	3.50	-1.50
Subordinado	4.00	-1.00

Exceder las Expectativas

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente Interno	4.33	0.00
Pares	4.00	-0.33
Subordinado	4.33	0.00

Capacidad de Mantenerse Firme

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	4.00	0.00
Pares	4.00	0.00
Subordinado	4.00	0.00

Mantenerse Enfocado

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	4.00	0.00
Pares	3.50	-0.50
Subordinado	2.00	-2.00

Desarrollo de Personas

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.67	-1.33
Pares	4.00	-1.00
Subordinado	4.00	-1.00

Actitud

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	4.50	0.00
Pares	3.50	-1.00
Subordinado	5.00	0.50

Trabajo en Equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.80	--
Cliente Interno	3.80	-1.00
Pares	3.60	-1.20
Subordinado	4.20	-0.60

Relación Cliente interno y externo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	4.00	0.00
Pares	4.00	0.00
Subordinado	5.00	1.00

Innovación y creatividad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Cliente Interno	3.80	0.00
Pares	3.40	-0.40
Subordinado	4.60	0.80

Integridad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Interno	4.33	-0.34
Pares	4.00	-0.67
Subordinado	4.33	-0.34

Gerencia del cambio

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.60	--
Cliente Interno	4.00	-0.60
Pares	3.20	-1.40
Subordinado	4.20	-0.40

Compromiso con la Organización

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	4.00	-1.00
Subordinado	4.67	-0.33

Dirigir equipos

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.86	--
Cliente Interno	3.71	-0.15
Pares	3.57	-0.29
Subordinado	3.86	0.00

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO

EVALUACIONES 360

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	93.33%
(Liderazgo) Ha propuesto escenarios inmediatos de solución lógicos para el beneficio del área y de la empresa.	93.33%
(Actitud) Grado en que el individuo muestra interés y compromiso hacia el área y la compañía.	93.33%
(Exceder las Expectativas) Ha mostrado un sentido de urgencia y responsabilidad por avanzar en las mejoras en el área.	93.33%
(Relación Cliente interno y externo) Desarrolla relaciones de calidad con clientes y personal interno en la empresa, a fin de mantener una imagen correcta y de respeto, y apoyarse de las funciones del resto de las personas para influir positivamente en sus resultados.	90.00%
(Innovación y creatividad) Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización.	90.00%
(Integridad) Se lo considera un líder auténtico.	90.00%
(Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	90.00%
(Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	90.00%
(Pensamiento Analítico) Ha definido acciones y planes de trabajo específicos y medibles para identificar el impacto.	90.00%
(Trabajo en Equipo) Colabora con sus compañeros (ATC, RTM, etc.) para lograr en conjunto soluciones hacia el cliente.	86.67%
(Actitud) Siempre mantiene una actitud positiva hacia todos los acontecimientos dentro del área.	83.33%
(Innovación y creatividad) Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen.	83.33%
(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	83.33%
(Gerencia del cambio) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.	83.33%
(Orientación al Logro) Ha realizado un análisis constante al cumplimiento a objetivos y metas de su equipo de trabajo.	83.33%
(Orientación al Logro) Ha Identificado necesidades específicas de apoyo del equipo y les ha facilitado soluciones prácticas y objetivas.	83.33%
(Orientación al Logro) Ha supervisado de forma cercana y objetiva la gestión de su primera línea de reporte.	83.33%
(Iniciativa / Involucramiento) Ha participado activamente en las reuniones clave del área.	83.33%
(Pensamiento Conceptual) Ha logrado entender a fondo la problemática del área y ha tomado decisiones concretas que mejoren la situación actual.	83.33%
(Exceder las Expectativas) Ha sido consistente con los lineamientos y comunicación interna para un buen desarrollo de la implementación.	83.33%
(Trabajo en Equipo) Logra identificar y complementar las áreas de oportunidad clave	80.00%
(Trabajo en Equipo) Propone escenarios inmediatos de solución lógicos para el beneficio del área o de la empresa.	80.00%
(Innovación y creatividad) Reta al Status Quo, continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas.	80.00%
(Innovación y creatividad) Genera constantemente ideas diferentes y creativas, demuestra habilidad para la ejecución.	80.00%
(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	80.00%
(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente.	80.00%
(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores.	80.00%
(Gerencia del cambio) Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio.	80.00%
(Gerencia del cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.	80.00%
(Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	80.00%

- (Dirigir equipos) Establece metas claras, las comunica adecuadamente, las discute con su equipo y revisa si fueron claramente entendidas. 80.00%
- (Dirigir equipos) Organiza adecuadamente las reuniones de trabajo. 80.00%
- (Pensamiento Analítico) Ha dado seguimiento activo a sus indicadores y reportes de gestión. 80.00%
- (Pensamiento Analítico) Ha analizado detalladamente la información y sus causas raíz de cualquier desviación. 80.00%
- (Liderazgo) Ha logrado identificar y complementar las áreas de oportunidad clave del área. 80.00%
- (Liderazgo) Ha logrado una comunicación constante con su jefe inmediato en la revisión de las acciones, planes de implementación y presentación de resultados. 80.00%
- (Liderazgo) Los Ejecutivos lo perciben como un líder. 80.00%
- (Capacidad Organizativa) Define y comunica prioridades claras para el desarrollo del trabajo individual y del equipo en el día y en la semana. 80.00%
- (Capacidad Organizativa) Logra obtener un plan específico para aterrizar las ideas de mejora en acciones de corto, mediano y largo plazo. 80.00%
- (Pensamiento Conceptual) Se ha preocupado por entender y tener el control de la información requerida para analizar algún tema. 80.00%
- (Orientación al Impacto) Ha dado seguimiento cercano a sus compromisos y pendientes de las Minutas de las reuniones clave. 80.00%
- (Orientación al Impacto) Ha retroalimentado específicamente las desviaciones o incongruencias y ha propuesto mejoras a las mismas. 80.00%
- (Dirección) Ha implementado acciones por iniciativa propia para beneficio de la empresa y de manera autosuficiente sin esperar que se le presionen para ello. 80.00%
- (Capacidad de Mantenerse Firme) Ha facilitado el desarrollo de las propuestas de mejora, si hay una mejor alternativa, la ha comunicado de forma clara y contundente. 80.00%
- (Capacidad de Mantenerse Firme) Una vez acordados los pasos a seguir ha demostrado firmeza ante otros argumentos buscando el logro del objetivo deseado. 80.00%
- (Desarrollo de Personas) Ha capacitado a su equipo de trabajo en las iniciativas de mejora y en cómo mejorar los resultados. 80.00%
- (Desarrollo de Personas) Ha mostrado un esfuerzo considerable para lograr que se cumplan los nuevos procesos o las mejoras a los mismos. 80.00%
- (Dirigir equipos) Cuando surgen conflictos y problemas en su equipo, busca solucionarlos con las personas implicadas. 76.67%
- (Dirigir equipos) Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia. 76.67%
- (Iniciativa / Involucramiento) Ha propuesto alternativas de solución específicas y ha contribuido a un ambiente de discusión y participación positiva. 76.67%
- (Exceder las Expectativas) Realiza su trabajo bajo un ambiente agradable incluso en momentos de presión siempre excediendo las expectativas. 76.67%
- (Desarrollo de Personas) Ha explicado detalladamente los conceptos, procesos, herramientas propuestas para su implementación. 76.67%
- (Trabajo en Equipo) Resuelve las problemáticas que se le presentan con la ayuda de su equipo, es parte de la solución y no del problema. 73.33%
- (Trabajo en Equipo) Logra una comunicación constante con su jefe inmediato en la revisión de las acciones, planes de implementación y presentación de resultados. 73.33%
- (Innovación y creatividad) Toma riesgos para apoyas las ideas nuevas y creativas. 73.33%
- (Gerencia del cambio) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. 73.33%
- (Dirigir equipos) Dirige las reuniones de tal forma que contribuyan a aumentar la confianza y el respeto mutuo entre los miembros del grupo. 73.33%
- (Dirigir equipos) Se asegura de que siempre exista un amplio y franco intercambio de ideas. 73.33%
- (Orientación al Impacto) Ha verificado individualmente y en equipo el avance de las iniciativas de mejora. 73.33%
- (Mantenerse Enfocado) Ha logrado administrar adecuadamente su tiempo acorde a su nivel. 73.33%
- (Dirección) Ha tomado responsabilidad de las acciones que han sido definidas y no se han ejecutado o que se ejecutarán sin necesariamente estar consensuadas. 70.00%
- (Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. 66.67%
- (Dirigir equipos) Sondea periódicamente la moral del equipo. 63.33%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO

EVALUACIONES 360

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**